

CES

CENTRUM EKONOMICKÝCH STUDIÍ VŠEM

21

ISSN 1801-1578 (elektronická verze)
ISSN 1801-6871 (tištěná verze)

vydání 21 / ročník 2006 / 29. 11. 2006

Bulletin CES VŠEM

V TOMTO VYDÁNÍ

4. výroční konference České společnosti ekonomické

Text informuje o 4. výroční konferenci České společnosti ekonomické, která se konala 25. listopadu v Praze. Konference se zúčastnili pracovníci Centra ekonomických studií VŠEM a anotace jejich příspěvků předkládáme v následujícím textu.

Inovační výkonnost v učící se ekonomice v mezinárodním srovnání (A. Kadeřábková)

Institucionální faktory růstu inovační výkonnosti (K. Müller)

Využití input-output modelu pro makroekonomickou analýzu (M. Rojíček)

Alternativní ukazatelé ekonomické výkonnosti a blahobytu (V. Spěváček)

Podmínky zaměstnávání a konkurenceschopnost (V. Šmejkal)

Předpoklady a možné důsledky přechodu na společnou měnu v nových členských zemích (R. Vintrová)

Institucionální podmínky, korupce, regulace a konkurenceschopnost v EU (M. Žák, L. Gregorová)

Strukturální aspekty cenové konvergence (V. Žďárek)

4. výroční konference České společnosti ekonomické



Česká společnost ekonomická uspořádala 25. listopadu 2006 již 4. výroční konferenci. Jejím záměrem bylo vytvořit širokou platformu pro odbornou diskusi a podpořit komunikaci o ekonomickém výzkumu a otázkách hospodářské politiky jak mezi členy ČSE, tak s odbornou veřejností. Na této konferenci vystoupili pracovníci Centra ekonomických studií se svými příspěvky, jejichž anotace uvádíme v následujícím textu.

S úvodním proslavem vystoupil Tomáš Holub, prezident České společnosti ekonomické, a rektor Vysoké školy ekonomické Richard Hinds. Po jejich projevech následovala výroční přednáška Richarda Disneyho z britské University of Nottingham na téma Tax Policy and Retirement Saving. Poté byly uděleny ceny v soutěži „Mladý ekonom“ a cena za dlouhodobý přínos k rozvoji ekonomického učení. Česká společnost ekonomická příležitostně uděluje tuto cenu významným osobnostem české ekonomické vědy, které svým dílem obohatily ekonomické poznání. Karel Kouba je druhým laureátem této ceny, která mu byla přisouzena za významný příspěvek k analýze systémových změn v ekonomice.

Po přednášce profesora Kouby následovalo dopolední a odpolední jednání v celkem 22 sekcích. Pracovníci Centra ekonomických studií prezentovali v sekcích Makroekonomická teorie, Konkurenceschopnost a inovace, Ekonomická konvergence a měnová unie a Czech Labour Market Barriers.

Inovační výkonnost v učící se ekonomice v mezinárodním srovnání

(A. Kadeřábková)

Cílem příspěvku je aplikace postupů hodnocení inovační výkonnosti s využitím teoreticko-metodologického rámce tzv. učící se ekonomiky, a to na příkladu zemí Evropské unie, a prezentace implikací tohoto hodnocení pro kvalitativně založenou konkurenceschopnost (tj. konkurenční výhodu založenou na kvalitativně náročných vstupech a výstupech). Specifická pozornost je věnována srovnání pozice zemí EU s odlišnými zdroji konkurenceschopnosti (nákladově vs. znalostně založená výhoda) a technologických znalostí (vlastní inovační kapacita vs. transfer technologií). Aplikace teoreticko-metodologického rámce učící se ekonomiky na nové členské země EU zatím v odborné literatuře nebyla provedena.

Kvalitativní zdroje sehrávají klíčový význam v dlouhodobém ekonomickém rozvoji již od počátku lidské civilizace a jejich dostupnost a schopnost jejich efektivního využití je jedním z klíčových faktorů objasňujících rozdíly ekonomické vyspělosti mezi zeměmi. Význam inovační výkonnosti pro dlouhodobě udržitelnou růstovou výkonnost a konkurenceschopnost je v odborné literatuře obsáhle zkoumán a diskutován s využitím alternativních analytických metod a (stále se rozšiřujících) datových zdrojů (zejména Community Innovation Survey, patentové statistiky EPO a USPTO, mezinárodně srovnatelná data OECD/EUROSTATu o vstupech a výstupech výzkumu a vývoje, naopak zatím v zárodku jsou datové zdroje o informační společnosti). Téma přitahuje pozornost i praktické hospodářské politiky zejména

v souvislosti se snahou účinně podpořit přechod na znalostně založenou ekonomiku, resp. růstovou výkonnost a konkurenceschopnost (na úrovni EU viz např. doporučení Lisabonské strategie a přešel souvisejících dokumentů a proklamací a každoroční stanoviska Evropské komise v oblasti inovační politiky).

Diskuse je vedena zejména o adekvátnosti zdrojových dat pro kvalifikovanou analýzu inovační výkonnosti a použitého analytického záběru. Objevuje se snaha přesunout důraz od hodnocení inovačních vstupů (tradičně chápaných aktivit výzkumu a vývoje) k identifikaci inovačních výstupů a jejich efektů pro konkurenceschopnost, dále postihnout co největší spektrum inovačních aktivit (včetně netechnických inovací a inovací ve službách) a v neposlední řadě snaha zahrnout širší kontext předpokladů a výsledků inovačních aktivit v komplexním pojetí kvalitativně založené konkurenceschopnosti (institucionální charakteristiky prostředí, vazeb a síťování, kvalita lidských zdrojů a vzdělávacího systému specificky při podpoře celoživotního učení, globalizace ekonomických aktivit a pozice zemí v nadnárodním hodnotovém řetězci). Takový znalostní posun vyžaduje nové teoretické, metodologické i analytické koncepty a postupy, včetně nových datových zdrojů, které poskytují informace o tom, co potřebujeme vědět, a nikoli pouze o tom, co jsme schopni změřit. Komplexní průřez této diskuse prezentovala zejména mezinárodní fóra k této problematice, např. konference EUROSTATu v prosinci 2005 v Lucemburku (Knowledge Economy – Challenges for Measurement) nebo konference Innovation Pressure v březnu 2006 v Tampere. Soustavnější úsilí metodologické a analytické představují v posledních letech zejména podkladové materiály Arundelova týmu v projektu European Innovation Scoreboard.¹ Zatím velmi omezené jsou (resp. spíše zcela chybí) výstupy k této problematice v nových členských zemích EU, v České republice je vzácnou výjimkou analytická aktivita Centra ekonomických studií VŠEM.²

Příspěvek vychází z hypotézy, že inovační aktivity jsou komplexní proces, jehož kvalifikované hodnocení vyžaduje překročení rámce (standardně měřených) vstupů a výstupů. Širší pojetí inovačních aktivit umožňuje přesnější identifikaci rozdílné pozice zemí z hlediska inovačních předpokladů, výsledků a jejich efektů a tím i účinnější zaměření související politické podpory. Nedostatky vypovídací schopnosti tradičních ukazatelů inovační výkonnosti jsou v odborné literatuře stále častěji prezentovány, v politických koncepcích či doporučeních se však alternativní přístupy zatím prosazují spíše sporadicky. Příspěvek aplikuje při hodnocení inovační výkonnosti členských zemí EU metodu identifikace alternativních režimů učení/organizačních modelů prezentovanou zejména v textech Lundvalla (diskretní učení, učení štíhlé produkce, tayloristická organizace, jednoduchá organizace) v kombinaci s odlišením typů inovačních aktivit identifikovaných v textech Arundela pro European Innovation Scoreboard (inovátoři strategičtí, nárazoví, upravující, přebírající). V prvním případě je zdrojem dat šetření pracovních podmínek (European

¹ Arundel, A., Hollanders, H.: *EXIS: An Exploratory Approach to Innovation Scoreboards*. Brussels, European Commission 2005, 2006.

² Kadeřábková a kol.: *Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005 - analýza*. Praha, Linde 2005.

Working Conditions Survey), ve druhém případě inovační šetření podniků organizované EUROSTATem (Community Innovation Survey). Prezentovány jsou jednak výsledky použití těchto metod pro nové členy EU a dále je hodnocen vztah obou sledovaných aspektů inovační výkonnosti. Specifická pozornost je věnována v případě České republiky rovněž rozdílům charakteristik inovačních aktivit (typů inovátorů) mezi sektorem domácích a zahraničních firem, což přibližuje rozsah a efektivnost technologického transferu.

Tradiční ukazatele inovační výkonnosti se opírají zejména o data charakterizující aktivity výzkumu a vývoje a předpokládají lineární vztah mezi jejich vstupy a výstupy. Tato data v mezinárodním srovnání ukazují na výrazné a přetrvávající rozdíly v pozici zemí EU a navazující hospodářsko politické strategie stále zdůrazňují zejména význam zvýšení úzce pojímaných inovačních vstupů (výdajů na výzkum a vývoj a nabídky vysoce kvalifikované pracovní síly). Inovační výkonnost je však ovlivněna širším spektrem charakteristik, které navíc působí v úzké provázanosti. Aдекватně cílená a tím i účinná podpora přechodu na znalostní ekonomiku proto vyžaduje komplexní hodnocení inovační výkonnosti z hlediska dosažené úrovně rozvoje zdrojů technologických znalostí a schopnosti jejich efektivního využití. Toto hodnocení kombinující alternativní režimy učení a inovační typy ukazuje na specifické aspekty rozdílů mezi členskými zeměmi EU, které vyžadují i odpovídající odlišení používaných podpůrných nástrojů. V rámci České republiky se projevují značné odlišnosti inovačních typů mezi sektorem domácích a zahraničních firem s významnými implikacemi pro rozsah a účinnost technologického transferu.

Institucionální faktory růstu inovační výkonnosti

(K. Müller)

Vstup ČR do EU vyostřil pohled na možnosti i meze růstu inovační výkonnosti v ČR. Komparativní analýzy inovačního systému ČR s inovačními systémy dalších členských zemí EU i s všeobecnými praktikami uplatňovanými v této oblasti ukazují, že příčina nedostatečné inovační výkonnosti souvisí spíše s problematikou institucionálního rámce pro podporu inovací než s růstem inovačních zdrojů. Institucionální analýza inovačního systému ČR proto představuje nejen závažný badatelský problém, ale také výzvu pro regulativní politiku v oblasti inovací. Institucionální analýza je dnes podporována soubory různorodých a mezinárodně srovnatelných indikátorů, které jsou sto naznačit slabiny institucionálního rámce inovačního systému v ČR.

Význam a povaha institucí však vyžadují, aby byly použity i kvalitativně orientované přístupy, které by umožnily identifikovat nejen stav institucí, ale i faktory jejich změn. Posledně jmenovaný přístup je uplatněn v předkládaném příspěvku. Uplatňuje nejen komparativní analýzu existujících inovačních systémů v tradičních zemích EU, ale analyzuje i faktory, které ovlivnily jejich formování do současné doby. Národní inovační systémy tradičních zemí se dnes vyznačují rostoucí interaktivitou mezi jejich aktéry, rozmanitostí forem i určitými shodnými rysy.

Výklad objasňuje, že institucionální rámec národních inovačních systémů byl výrazně ovlivňován (i) teoretickými koncepcemi inovací, které jsou rozvíjeny akademickým výzkumem a reflektují existující praktické problémy (ii) aktivními přístupy regulativní politiky k problematice inovací, které využívaly a využívají poznatky

akademické vědy a (iii) veřejnou diskusí o problematice inovací, která umožňovala a umožňuje korigovat zažitě představy o zdrojích inovací, o významu inovací pro ekonomiku i o sociálních důsledcích inovací. V příspěvku je vysvětleno, že v podmínkách ČR jsou uvedené předpoklady nedostatečně rozvinuty, což omezuje nejen prosazení standardních přístupů a prostředků inovační politiky, ale také možnosti prosazení nezbytných institucionálních změn.

Dále je objasněno, že vývoj přístupů k inovační politice i uplatnění vhodných regulativních prostředků procházel v posledních dvou dekadách výraznými kvalitativními změnami, které umožnily růst vlivu rozvinutého, interaktivního uspořádání národních inovačních systémů. Uvedená charakteristika vývoje inovační politiky, která procházela kvalitativními změnami také umožňuje takovou komparativní analýzu situace v ČR, která bere v úvahu historicky se měnící okolnosti a strukturní souvislosti. I v tomto pohledu je ukázáno, že orientace i prostředky regulativní politiky jsou zatím založeny na tradičních přístupech. Nenacházejí oporu v interaktivních formách ani je nejsou sto povzbuzovat.

Využití input-output modelu pro makroekonomickou analýzu

(M. Rojíček)

Pomocí symetrických I/O tabulek je možné vytvořit modely, pomocí nich lze kvantifikovat relativní důležitost jednotlivých sektorů či odvětví v ekonomice. Existují v zásadě dva přístupy k tomuto problému, a to je výpočet tzv. multiplikátorů produkce s využitím matice komplexních koeficientů a metoda hypotetické extrakce. Součet sloupců v matici komplexních koeficientů vyjadřuje, o kolik se v národním hospodářství zvýší celková produkce, jestliže se konečné užití zvýší o jednotku. Naproti tomu koeficient RBL v pojetí metody hypotetické extrakce vyjadřuje relativní ztrátu produkce v celém národním hospodářství způsobenou tím, že určitý sektor poskytuje nulové vstupy všem sektorům v ekonomice (včetně sebe).

Jak ukázala empirická analýza, hodnoty obou ukazatelů za jednotlivé sektory se v některých případech významně liší. Je přitom těžké určit, který z obou přístupů lépe vystihuje „klíčovitost“ určitých sektorů v ekonomice, protože každý je založen na trochu jiné „filozofii“. Řešením pak může být jejich kombinace, kdy jsou za klíčové považovány sektory s nadprůměrnou hodnotou ukazatelů získaných oběma metodami. Při kombinaci obou přístupů dosahuje nadprůměrných hodnot zejména průmysl zpracování dřeva, ale také rafinérský průmysl, ocelářský průmysl, energetika, stavebnictví a v sektoru služeb pak doprava a spoje a podnikatelské a finanční služby. V roce 2004 se tak změnil obraz ekonomiky proti roku 1995, kdy k nadprůměrným odvětvím patřila výroba vlákniny a papíru a také výroba ostatních nekovových minerálních výrobků, ale podprůměrných hodnot dosahovala odvětví stavebnictví, dopravy a spojů a finančních a podnikatelských služeb. Pozice dřevozpracujícího, ocelářského a energetického průmyslu se naproti tomu nezměnila.

Pomocí I/O modelu je možné také kvantifikovat přímé i nepřímé dopady ve vývoji jednotlivých složek finálního užití. Kupříkladu vliv exportu na produkci určitého sektoru bude znamenat nejen přímý efekt, tzn. přírůstek produkce odpovídající bezprostřední vývozní poptávce, ale i odhad nepřímých (indukovaných) dopadů na poptávku po produkci určitého sektoru. Byla srovnávána

dvě období, a to 1996 – 2000 a 2001 – 2004. Analýza potvrdila dominantní vliv exportu na produkci větších průmyslových sektorů, ale také zemědělství. V některých sektorech přitom dominují přímé efekty (zejména automobilový, elektrotechnický a strojírenský průmysl), v jiných je převaha nepřímých vlivů (zemědělství, dobývání, rafinérský průmysl).

Z hlediska celkového objemu produkce patří k nejnvýznamnějším odvětvím potravinářský průmysl. Toto odvětví se vyznačuje stabilní reálnou poptávkou, nominální vývoj produkce tak ovlivňuje zejména vývoj cen. Průměrný reálný nárůst produkce v období 1996 – 2000 byl 1,5 %, v období 2001 – 2004 to bylo 0,9 %. Nižší reálný přírůstek produkce v období po roce 2000 byl způsoben mimo jiné nárůstem poptávky uspokojované dovezenými výrobky. Sektor textilního a oděvního průmyslu patří mezi ta průmyslová odvětví, která jsou zejména v posledních letech pod velkým konkurenčním tlakem zahraničních výrobců. Dynamický rozvoj zažívá zejména oblast technických textilií a také vysoce kvalitní, módní konfekce, která nabízí perspektivu českým výrobcům do budoucna.

Reálná produkce sektoru zpracování dřeva rostla v obou srovnávaných obdobích vysokými tempy 7 %, resp. 6 % v průměru ročně. Dominantní je vliv vývozu na produkci, a to více než dvojnásobně při započítání nepřímých efektů oproti přímému vývozu produkce dřevozpracujícího průmyslu. Zatímco přímý vliv investic na produkci sektoru je nulový, při započítání nepřímých vlivů mají investice (zejména stavebnictví) vliv na dřevozpracující průmysl a tento vliv byl ve sledovaném období rostoucí.

Sektor výroby pryžových a plastových výrobků patří mezi dynamická odvětví, silně svázaná s konjunkturou automobilového průmyslu a vysokým přílivem přímých zahraničních investic. Reálná produkce se zvyšovala v období 1996 – 2000 v průměru dvacetiprocentním tempem ročně, v období 2001 – 2004 patnáctiprocentním. Zhruba polovina tuzemské produkce je exportována přímo, při započítání nepřímého vlivu je tento podíl ještě výrazně vyšší, kdy z celkového přírůstu produkce za období 1996 – 2004 ovlivnil vývoz zhruba dvě třetiny. S automobilovým průmyslem je stále více svázan i sektor výroby ostatních nekovových minerálních výrobků, zejména odvětví sklářského průmyslu. Zbýlá část je zaměřena na výrobu stavebních hmot a má silnou vazbu na sektor stavebnictví.

Nejvýkonnějším exportním odvětvím české ekonomiky a zároveň odvětvím s největším kladným saldem obchodní bilance je v současné době strojírenský průmysl. Dynamika reálné produkce byla v druhé polovině devadesátých let velmi nízká, a to v průměru necelé 1 % ročně, po roce 2000 však došlo k výraznému oživení a průměrné roční tempo růstu se zvýšilo na 7,5 %. Mezi roky 1995 a 2004 výrazně zvýšil podíl strojírenské produkce určené pro vývoz, a to ze 41 % v roce 1995 na 95 % v roce 2004.

V rámci sektoru výroby dopravních prostředků je zcela dominantní automobilový průmysl, který je zcela klíčový pro exportní výkonnost české ekonomiky, kdy tvoří zhruba pětinu celkového vývozu a zároveň na sebe váže nejvíce pracovních míst (při započtení subdodavatelských odvětví). Především zásluhou automobilového průmyslu rostla produkce v období 1996 – 2000 reálně o více než 20 % ročně, v období 2001 – 2004 bylo průměrné roční tempo růstu 9 %. Exportní výkonnost

sektoru výroby dopravních prostředků se postupně zvyšovala a v roce 2004 jsou určeny na vývoz již téměř tři čtvrtiny vyráběné produkce.

Stavebnictví patří k odvětvím, která jsou velmi citlivá na fázi ekonomického cyklu. Z tohoto důvodu reálná stavební produkce v období 1996 – 2000 v průměru klesala o 2,3 % ročně, naopak po roce 2000 vlivem ekonomického oživení rostla v průměru o 4,6 % ročně. Výrazný vliv na to mělo oživení bytové výstavby vlivem rozšíření hypotečních úvěrů a také rostoucích investic do dopravní infrastruktury a výstavba průmyslových a administrativních center. Prakticky polovinu trhu ovládá desítky firem a ještě větší je jejich podíl na veřejných a státních zakázkách. V oblasti služeb patřil k nejrychleji rostoucím sektorům v období 1996 – 2000 sektor podnikatelských a finančních služeb (v průměru 5,4 % ročně), v období 2001 – 2004 to byl sektor dopravy a spojů (6,9 %). Za dynamický v celém sledovaném období můžeme považovat také sektor obchodu, pohostinství a ubytování, jehož průměrné tempo růstu se pohybovalo mezi 5 – 7 % ročně.

Alternativní ukazatelé ekonomické výkonnosti a blahobytu

(V. Spěvák)

Ekonomická výkonnost ekonomiky je komplexní kategorií a nemůže být vyjádřena jedním ukazatelem. Na makroekonomické úrovni se k charakteristice ekonomického růstu používá výhradně ukazatel hrubého domácího produktu (HDP). Na základě růstu HDP se přijímají důležitá opatření hospodářské politiky, ať již v oblasti vývoje mezd, fiskální či monetární politiky. S vymezením a odhady HDP je však spojena řada problémů a HDP by neměl být jediným souhrnným ukazatelem hodnocení celkového vývoje ekonomiky. Pro úplnější a objektivnější obraz o vývoji ekonomiky je třeba analyzovat i vývoj dalších ukazatelů, které obsahuje systém národních účtů.

Ukazatel hrubého národního důchodu (HND) zohledňuje procesy prvotního rozdělení mezi národní ekonomikou a světem. V případě České republiky převažuje odliv prvotních důchodů do zahraničí (převážně v podobě repatriovaných a reinvestovaných zisků podniků pod zahraniční kontrolou) a HND je zhruba o 5 % nižší než HDP. Reálný růst HND je dlouhodobě nižší než růst HDP.

Ukazatelé čistého produktu a důchodu jsou teoreticky čistší než ukazatelé hrubého produktu a důchodu, protože neberou v úvahu přenesenou hodnotu v podobě spotřeby fixního kapitálu. Tato hodnota je relativně vysoká (téměř 20 % HDP v případě ČR) a růstová dynamika čistého domácího produktu je značně nižší než růst HDP. Z důvodu používání různých metod a norem opotřeбенí nejsou odhady spotřeby fixního kapitálu mezi zeměmi srovnatelné, a proto se ukazatelé čistého produktu a důchodu nehodí k mezinárodním komparacím.

Ekonomická úroveň ČR v roce 2004 podle ukazatele HDP na obyvatele dosahovala 64,4 % průměrné úrovně EU-15. Podle ukazatele HND na obyvatele to bylo 61,1 % (v důsledku relativně vysokého odlivu prvotních důchodů) a podle ukazatele ČND na obyvatele to činilo jen 56,8 % (v důsledku vysoké spotřeby fixního kapitálu). Zatímco ukazatel ČND na obyvatele musíme brát s rezervou a nemůžeme mu přikládat velkou váhu, ukazatel HND na obyvatele je ekonomicky již významný a ukazuje ztrátu 3,3 procentních bodů proti HDP na obyvatele.

Ukazatelé reálného důchodu (reálný hrubý domácí důchod, reálný hrubý národní důchod a reálný hrubý disponibilní důchod), které berou v úvahu vliv změn směnných relací, rostly v průměru rychleji než HDP. Rychlejší růst ukazatelů reálného důchodu před růstem HDP umožňoval předstih domácího užití HDP a zejména pak výdajů domácností na konečnou spotřebu před růstem HDP, aniž by se zhoršovala obchodní bilance.

Ukazatele vyjadřující růst blahobytu země (konečná spotřeba domácností a disponibilní důchody domácností) se vyvíjely odlišně od růstu HDP a byly ovlivněny řadou specifických faktorů. Soukromá spotřeba rostla v letech 1996-2005 rychleji než HDP. Její vývoj byl také stabilnější a předstíhal růst disponibilních důchodů domácností. To se projevilo v poklesu míry úspor. V posledních letech je růst spotřeby podporován prudkým nárůstem půjček domácností.

Podmínky zaměstnávání a konkurenceschopnost

(V. Šmejkal)

Příspěvek využívá metodiku komparace podmínek zaměstnávání, užívanou Světovou bankou v ročenkách *Doing Business*, k porovnání charakteristik pracovní-právní regulace ČR a nejlépe hodnocených zemí EU a k odhadu dopadů nového zákoníku práce (zákon č. 262/2006 Sb.) na ochotu zaměstnavatelů zaměstnávat a tedy i zaměstnanost v ČR.

Skutečnost, že ČR je Světovou bankou aktuálně hodnocena jako 4. zaměstnavatelsky nejméně příznivá země z 22 hodnocených zemí EU (za Dánskem, Velkou Británií a Belgií) je překvapivá tím, že hodnocení vychází z dosavadního zákoníku práce (zákon č. 65/1965 Sb.). Tato právní úprava systémově neodpovídá ekonomice postavené na soukromém vlastnictví a iniciativě, přesto v mechanickém srovnání dle obtížnosti a nákladnosti najímání a propouštění zaměstnanců ob stojí v mezinárodním srovnání. Jednostrannost či problematičnost srovnávací metodiky Světové banky je zřejmá i po zahrnutí charakteristik nového zákoníku práce. Ač je tato norma odbornou i zaměstnavatelskou veřejností ČR kritizována pro očekávané negativní dopady, ČR s ní vyznívá z pohledu Světové banky ještě lépe. Analýza proto rozšiřuje předmět zkoumání z formálně právní komparace užívané Světovou bankou na očekávané dopady nového zákoníku na ochotu zaměstnavatelů zaměstnávat. Užívá jak metodu právní analýzy jednotlivých paragrafů, spojenou s dedukcí jejich důsledků pro praxi, tak i metodou srovnání výsledků 22 zemí EU dle metodiky Světové banky s aktuálními statistickými údaji o (ne)zaměstnanosti, chudobě a příjmových rozdílech v těchto zemích.

Výsledky analýzy ukazují, že nový zákoník práce přinese zdražení pracovní síly pro zaměstnavatele, a to zejména při využívání potenciálu zaměstnanců (vyšší náklady na práci přesčas, v noci a o víkendech, větší možnost zásahu odborů do práce mimo standardní pracovní dobu), tak i při propouštění (ačkoli dochází k odstranění nabídkové povinnosti zaměstnavatele, zvyšuje se odstupné, ruší se vedlejší pracovní poměry). Statistické korelace potvrzují, že zvýšení zátěže pro zaměstnavatele, které tyto změny přinesou, mají souvislost s úrovní zaměstnanosti a s ohrožeností obyvatelstva chudobou, neboť snižují ochotu zaměstnavatelů zaměstnávat zejména nízkokvalifikované, sociálně marginalizované skupiny obyvatelstva. Analytické odhady zde zcela korespondují s publikovanými výsledky anket mapujících očekávání samotných zaměstnavatelů.

ČR patří charakteristikami pracovní sociální regulace, tj. souhrnu pravidel a opatření, kterými chrání zaměstnanost před propouštěním, pomáhá jim v nezaměstnanosti a snaží se navracet nezaměstnané do zaměstnání, k tzv. kontinentálnímu modelu. Ten je podle mezinárodně akceptované metodiky jedním ze 4 v EU existujících modelů (vedle severského, anglosaského a středomořského). Zajišťuje relativní spravedlnost v příjmech, je však neefektivní v navracení nezaměstnaných do práce. Tím nezajišťuje zaměstnanost potřebnou k nastavení úrovní přerozdělování. Analýza ukazuje, že nový zákoník práce usazuje ČR hlouběji do negativních charakteristik kontinentálního modelu, a to v důsledku jeho očekávaného dopadu na zaměstnanost. Srovnání s efektivními modely – severským a anglosaským – však zároveň ukazuje, že pracovní právní regulace není jediným faktorem ovlivňujícím zaměstnanost, neboť neméně významné působení na úroveň zaměstnanosti vykazují opatření aktivní zaměstnanecko-sociální politiky státu. Liberalizace pracovního práva současně se zefektivněním zaměstnanecko-sociální politiky mohou podstatně zvýšit úroveň zaměstnanosti a potlačit negativa pracovní-sociálního modelu ČR.

Předpoklady a možné důsledky přechodu na společnou měnu v nových členských zemích

(R. Vintrová)

Nové postkomunistické členské země (EU-8) se v souladu s přístupovými dohodami připravují na přijetí eura. Podmínkou je splnění maastrichtských kritérií, zajišťujících stabilitu společné měny. Dřívější ambiciózní termíny jsou v řadě zemí přehodnocovány pro obtíže s vysokými deficity veřejných rozpočtů a vyšší mírou inflace. Méně pozornosti je věnováno úvahám, nakolik přijetí pravidel eurozóny urychlí či zpomalí reálnou konvergenci dohánějících zemí. Předložený text analyzuje vzájemnou návaznost přibližování ekonomické úrovně, cenové a mzdové úrovně a jejich rozpory. Nominální konvergence není hodnocena jen jako plnění maastrichtských kritérií, ale i z hlediska přibližování úrovně klíčových nominálních veličin.

Společné problémy zemí EU-8 vyplývají z pozice dohánějících ekonomik, jejichž prioritou je robustní ekonomický růst. Neúměrně přísné makroekonomické politiky mohou bránit rychlému postupu reálné konvergence. Zásadní restrukturalizace výroby a následující kvalitativní změny, vedoucí ke zpevnování měnového kurzu, mohou po odpadnutí kurzového kanálu vést k inflačním tlakům, které jsou v rámci společné měnové politiky nepřijatelné (jak ukázaly též zkušenosti Irsla a kohezních zemí). Kromě společných problémů existují významné odlišnosti v jednotlivých zemích. Regresní analýza závislosti cenové úrovně (comparative price level, CPL) na ekonomické úrovni signalizuje výraznou odchylku v ČR. Zatímco cenová úroveň ostatních zemí EU-8 více méně odpovídá jejich (nižší) ekonomické úrovni a nachází se na regresní přímce nebo v její těsné blízkosti, v ČR je silně vychýlena směrem dolů.³ Vzniká tak velký rozpor mezi vnitřní kupní silou koruny a jejím měnovým kurzem. Koeficient ERDI (exchange rate deviation index), který tuto odchylku poměřuje, činí v ČR 1,8, zatímco ve Slovinsku jen 1,4 a v Maďarsku 1,6.

³ Relace HDP p. c. v PPS v roce 2005 dosáhla 74 % úrovně EU-25, zatímco CPL činila jen 56 %. Na Slovensku a v Maďarsku se obě veličiny pohybují na stejné úrovni 55 %, resp. 61 % a v Polsku relace CPL (55 %) dokonce převyšuje relaci HDP p. c. (50 %).

Relativně přísná měnová politika v ČR, která ztlumila míru inflace v letech 2001-2005 pod úroveň eurozóny, k vyrovnávání CPL nepřispívá. Tuto roli plní nominální kurz CZK, který se v letech 2001-2005 zhodnocoval o 3,6 % ročně, nejrychleji ze srovnávaných zemí. Násilné přerušení apreační tendence při současné harmonizaci míry inflace v eurozóně by vyvolalo obtížně řešitelný rozpor. Teoreticky by CPL musela na současné nízké úrovni stagnovat, což odporuje působení tržních sil na propojeném trhu zboží a služeb. Teprve v průběhu určitého času lze přirozenou cestou vyrovnat koeficient ERDI na úroveň, odpovídající ekonomické vyspělosti země, čímž lze dosáhnout i odpovídajícího ocenění domácích finančních aktiv v eurech. Podobně je to s pracovními náklady, které se nacházejí hluboce pod úroveň středně ekonomicky vyspělých zemí. Naléhavost přechodu ke kvalitativně založeným konkurenčním výhodám je v ČR proto naléhavější než v ostatních zemích EU-8.

Výhody přijetí eura, spočívající především v odstranění nežádoucích prudkých kurzových výkyvů a rizik měnových krizí a ve snížení transakčních nákladů je nutno poměřit s nevýhodami, především se ztrátou vlastní měnové politiky a adaptačního kurzového mechanismu. Vhodné načasování vstupu do eurozóny je záležitostí velice individuální. Vládní instituce stojí před výzvou volby vhodného termínu i konverzního kurzu, aby nepodrazily konkurenceschopnost a růst ekonomiky na straně jedné a nezpůsobily neúměrné „zchudnutí“ v relaci k ostatním zemím na straně druhé. Pro ČR z analýzy vyplývá jednoznačný závěr – s přijetím eura nespěchat.

Institucionální podmínky, korupce, regulace a konkurenceschopnost v EU

(M. Žák, L. Gregorová)

Hodnocení institucionální kvality zemí Evropské unie má vliv na výkonnost a konkurenceschopnost ekonomik. Příspěvek vychází z teoretického rámce nové institucionální ekonomie, zejména z historického a komparativního institucionalismu a opírá se o vymezení pojmu good governance. Východiskem hodnocení je projekt Světové banky Governance Matters, doplněný o výzkumy dalších specializovaných pracovišť zabývajících se jednotlivými institucionálními charakteristikami. Jsou hodnoceny tyto institucionální charakteristiky: kvalita demokracie, politická stabilita, efektivita vlády, regulační zatížení, kvalita práva a schopnost kontroly korupce a na jejich základě je definován souhrnný ukazatel institucionální kvality.

Korupce se jeví jako jeden z nejvýznamnějších institucionálních problémů rozvoje tranzitivních ekonomik. Korupce, která je definována jako zneužití veřejné moci ve vlastní prospěch, má výrazně negativní vlivy nejen na ekonomiku země, ale i na její důvěryhodnost v mezinárodním kontextu, na obecnou morálku společnosti s výraznými dopady i na její jednotlivé občany. Za základní příčinu korupce je považována rostoucí role veřejného sektoru, který v mimotržním rozhodování disponuje pravomocemi nad rozdělováním stále větší sumy peněz. Ekonomická teorie ve snaze vysvětlit tendence ke korupci používá definování modelu zastupování se všemi jeho projevy typu zneužití asymetrické informace, role zájmových skupin a vyhledávání renty. Specifickým faktorem při zkoumání příčin korupce je skutečnost, že tranzitivní země tíží, zejména v oblasti institucionální kvality, jejich komunistická minulost. V poslední době se již ukazuje snaha nenahlížet na korupci ve všech zemích

stejně s tím, že postkomunistické země mají v přechodu ke kapitalistické ekonomice určitá specifika v oblasti institucionální kvality.

Regulační aktivity státu jsou komplexně vysvětlitelné celou škálou vědních disciplin a teoretických přístupů a to nejen ekonomie, ale i právních věd, politologie, historie, geografie, sociologie a psychologie – tím se regulace stává multidisciplinární veličinou. Regulování ekonomiky má jak makroekonomický, tak i mikroekonomický charakter. Na makroekonomické úrovni se v podstatě jedná o příklon k makroekonomickému plánování, v tržních ekonomikách známému jako plánování indikativní. Regulace na mikroekonomické úrovni je zaměřena především na vymezení a kontrolu pravidel na trzích, neboli na vytvoření právního rámce pro svobodné podnikání, na zajištění potřebných informací pro všechny účastníky trhu, neboli na odstraňování informační asymetrie ve vztahu výrobce versus spotřebitel a na podporu konkurence vytvářením dohledu nad trhy, zejména s ohledem na zneužívání monopolního postavení, sankcionováním zakázaného chování a dohledem nad chováním všech ekonomických subjektů na trhu. Zatímco makroekonomická regulace odvádí ekonomiku směrem, kterým by se sama spontánně nepohybovala na mikroekonomické úrovni regulace může výrazně přispívat ke snížení transakčních nákladů zejména vytvořením dlouhodobě platných a právně vymahatelných podmínek pro podnikání zejména vytvořením žádoucího a funkčního informačního systému a právního řádu chránícího práva jak výrobců tak i spotřebitelů.

Ve svém nejznámějším článku z roku 1971 J. Stigler položil základ současnému chápání regulace tím, že si položil jednoduchou otázku: Kdo má z regulace prospěch? K pojetí regulace ve veřejném zájmu a regulace v zájmu regulátora přidal regulaci v zájmu regulovaných. Regulace ve veřejném zájmu je spojena s ekonomikou blahobytu, kde stát starající se o blaho svých občanů sleduje veřejný zájem. V tomto pojetí je regulace zaměřena na nápravu tržních selhání, odstraňování informační asymetrie a omezování moci silných zájmových skupin. Největším problémem tohoto přístupu je sám velmi těžko definovatelný termín „veřejný zájem“.

Gordon Tullock jako jeden z nejznámějších představitelů teorie veřejné volby se snažil vyvrátit mýtus, že politici jednájí ve veřejném zájmu a nabízí předpoklad, že jsou to právě politici a byrokraté, kteří mají z regulace osobní prospěch – politici i byrokraté se snaží sledovat svůj vlastní prospěch (prostředky na volební kampaně, podpora zájmových skupin, nelegální platby, úplatky apod.), a proto udržují kontakty a regulovanými, popřípadě vyhledávají další možná spojení (vznik nových regulací). Na bázi těchto rozdílných přístupů k regulaci vzniklo několik teoretických přístupů, které se snaží regulaci vysvětlit. Nejznámější a nejvíce rozšířená je teorie veřejného zájmu, která ve světle nových poznatků přechází do oblastí, kde jsou zájmy lépe definované – hovoří se o teorii zájmových skupin, nebo dokonce i o teorii soukromých zájmů (Stigler 1971, Peltzman 1976 a 1989, Becker 1983 a jiní). Tady už se teorie založené na deskripci zájmů vykládají ve světle Chicagské školy odmítající regulaci s tvrzením, že slouží jako politický nástroj k maximalizaci voličských hlasů a na ní navazující teorii veřejné volby popisující regulaci jako nástroj vyhledávání renty.

Výše zmíněné teoretické přístupy však opomíjejí jeden důležitý aspekt regulace a tím je činnost (charakteristika) regulačních orgánů. Zatímco ekonomické teorie předpo-

kládají bezproblémovost kontroly, pracuje institucionální ekonomie jednak s modelem zastupování a tím i s problémy asymetrických informací a morálního hazardu při regulování a jednak s problémem vlivu a konstituování samotných organizací procesu regulace. Snaha o pochopení současné reality je převážně zaměřena na institucionální výklad problémů regulace, a je vedena poznáním, že dosavadní teoretická doporučení vycházela z konceptů reagujících na anglosaskou realitu institucionálního uspořádání. Možnost efektivně regulovat znamená zejména u rozvojových zemí diametrálně odlišné přístupy, které je navíc třeba konfrontovat nejen s institucionálním uspořádáním, ale také s institucionální efektivností. Současná teorie nereflektuje specifika transformujících se ekonomik, zejména je podceňována „plánovací setrvačnost myšlení“ nových regulátorů na jedné straně, na straně druhé pak vliv rozdílných transformačních přístupů. Navíc je zavádění regulace velmi často spojováno s existencí informační asymetrie.

Rozdílné institucionální uspořádání vede k rozdílnostem v režimech regulace. V obecné rovině se jedná o řešení otázek výběru a objektivitu regulátorů, vztahu regulátorů (regulujících organizací) a právního upořádání včetně otázek dirigismu, vynuocování a sankcionování a otázek charakteristik regulovaného (např. charakter odvětví). Při návrhu regulačního režimu jsou důležité i další otázky typu: Je byrokracie (v současné institucionální struktuře) schopna plnit svou „regulační“ roli? Jak zrušit již nefunkční regulační opatření, resp. co s regulačním opatřením, když je problém již vyřešen? Jaké jsou odlišnosti v motivaci regulátorů v různém institucionálním uspořádání? A jaký je vliv regulačního opatření na celkový ekonomický systém? Zde se jedná nejen o vedlejší vlivy regulace na jiné oblasti, ale i o nebezpečí, které zejména u tranzitivních ekonomik můžeme charakterizovat slovy – od regulace k plánování.

Závěrečnou částí je hodnocení regulační aktivity zemí Evropské unie, porovnání výsledků analýzy a aplikace přístupu komparativní ekonomie ve vztahu k hodnocení konkurenceschopnosti. Vytipovány jsou země s největší pozitivní dynamikou v celé EU, přičemž zvláštní pozornost je věnována zemím EU-10 (popř. EU-8).

Strukturální aspekty cenové konvergence

(V. Žďárek)

V příspěvku je popsán a analyzován proces a problémy cenové konvergence v České republice a v nových členských zemích ve srovnání s úrovní EU-15 a Německem. Příspěvek je primárně orientován na analýzu konvergence cenových úrovní na základě údajů z mezinárodních srovnání (ICP). Sledujeme pozici České republiky v rámci tohoto srovnání ve vztahu k dalším novým členským zemím EU (EU-5), diskutujeme možné faktory, které tento proces ovlivňují. Pracujeme s údaji ICP i za doposud poslední zveřejněné mezinárodní srovnání za rok 2002 a částečně i s odhady za roky 2004 a 2005.

Úvodní část je věnována problematice vstupních údajů, mezinárodním šetřením a metodologickým otázkám s tím souvisejících, tj. mezinárodní srovnání cenové úrovně, objasnění fungování periodických mezinárodních šetření (ICP a ECP, European Comparison Programme). Uvádíme strukturu a hlavní výsledky z šetření ECP 2002.

V druhé části popisujeme tendence na agregátní úrovni (vztah cenové a reálné úrovně ekonomiky) a zjišťujeme, že v České republice existuje výrazná odchylka cenové a ekonomické úrovně. Na úrovni celého HDP dosahuje

ekonomická úroveň 62 % při cenové úrovni pouze 52 % EU-15, přičemž existuje pozitivní a významná závislost mezi cenovou úrovní a ekonomickou úrovní.

Pokud však analyzujeme dílčí složky HDP, je ekonomická a cenová úroveň již téměř vyrovnána (soukromá spotřeba, investice), což je výrazným pokrokem oproti předchozím šetřením. Ukazuje se, že hlavním důvodem rozdílu v případě HDP je diference vládních výdajů, což je možno ilustrovat rozdíly mezi cenovou a ekonomickou úrovní soukromé spotřeby a skutečnou individuální spotřebou domácností (zahrnující individuální veřejnou spotřebu).

Velké rozdíly se však nacházejí při další dekompozici těchto složek. Např. při desagregaci na komoditní skupiny je možné identifikovat výrazné rozdíly v cenových úrovních (např. mezi tzv. obchodovatelnými a neobchodovatelnými komoditami) v zemích EU-5 vůči průměru zemí EU-15 i Německu, které slouží jako referenční země, a to i přes vzestup v posledním období. Přes postupný růst cen a zvyšování cenové úrovně mezi léty 1999 a 2002 dosahuje většina statků a služeb (více než tři čtvrtiny) cenové úrovně v rozmezí 36–65 % (EU-15). Provedený odhad pro rok 2005 ukazuje další růst cenové úrovně a přesun statků a služeb do vyšších cenových úrovní 46–65 %.

V části třetí sledujeme vývoj cenových úrovní české ekonomiky v relaci k průměru zemí EU-15 a ve srovnání s Německem podle skupin a vybraných podskupin komodit. S využitím desagregovaných údajů se věnujeme disperzi (a variabilitě) cen mezi jednotlivými zeměmi EU, a to jak za vybrané „staré země“ EU, tak za nové členské země (EU-5). I v rámci vyspělejších zemí v rámci EU existují významné rozdíly plynoucí z dosažené ekonomické úrovně země. V případě EU-5 jsou mimo Slovinska cenové relace velmi podobné, tj. pozorujeme téměř shodné úrovně v případě obchodovatelných komodit, avšak diference pro neobchodovatelné komodity.

Vývoj cenových relací v ČR vůči Německu (1993–2002) byl rovněž zkoumán. Výrazného pokroku bylo dosaženo mezi šetřeními za léta 1999 a 2002, a to díky spolupůsobení cenového a kurzového kanálu. Odhad za rok 2004 ukazuje na pokračování cenové konvergence, avšak výrazně pomaleji díky protichůdnému vlivu cenového diferenciálu a měnového kurzu.

Na ilustraci případných cenových tlaků souvisejících s procesem cenové konvergence, v případě zvyšování celkové cenové úrovně na 75 % průměru EU pouze pomocí cenového kanálu, odhadujeme velikost tohoto případného dodatečného cenového impulsu v případě uvažovaných dat vstupu České republiky do EU mezi léty 2010 – 2014, a to v rozmezí 3,7–7,7 p.b. ročně.

Rozdíl mezi ekonomickou a cenovou úrovní se postupně v čase snižuje a mezi posledními šetřeními (1999 a 2002) velmi výrazně. Je však otázkou, jak dlouho ještě tento proces bude trvat, neboť i příklady z vyspělých zemí ukazují různé odchylky. V případě soukromé spotřeby je očekáván další růst v souladu s procesem reálné konvergence, obdobně tomu bude i v případě investic. Vládní spotřeba ovlivňující celkovou úroveň je položkou, která je jak z hlediska metodologického, tak srovnání velkým problémem. Postupný růst cenové úrovně této složky HDP bude ovlivněn řadou činitelů a je možné, že výrazný rozdíl přetrvá i po několik příštích desetiletí, jak jsme tomu svědky v méně vyspělých zemích EU.